



## Inventario de la Demanda del Mercado (Turismo)

### *Perfiles Demográficos:*

¿Cuál es el rango de edad, género, nivel de educación, país de origen y nacionalidad de los visitantes?

¿Quiénes son las personas que ya están visitando el destino?

¿Cuántos son residentes extranjeros y cuántos son turistas?

### *Propósito del Viaje:*

¿Los visitantes vienen por negocios o por placer?

¿Están visitando amigos y familia?

¿Han venido con propósitos educativos o como voluntarios?

¿Por qué están viajando al área de enfoque?

### *Motivos de Viaje:*

¿Cuáles son las necesidades psicológicas, físicas, emocionales y profesionales que los visitantes están tratando de cubrir en sus vacaciones?

¿Qué sitios están visitando durante su estadía?

### *Experiencias y Conocimientos que se Buscan:*

¿Están interesados en tener un mayor conocimiento de la vida salvaje, la cultura local o la historia?

¿Qué atracciones vienen a experimentar?

¿Qué planean hacer durante la estadía?

### *Servicios Adquiridos:*

¿Qué tipo de tours y paquetes turísticos han comprado o van a comprar y de quién?

¿Compran sus tiquetes en el exterior o localmente?

¿Qué otros servicios están usando? ¿Están satisfechos con los servicios adquiridos?

¿Quién se beneficia más de los ingresos de estas compras?

¿Cuánto gastan normalmente?

¿Cuántos turistas están quedándose en el área de enfoque en comparación a los que sólo están de paso?

### *Comportamiento de Viaje:*

¿Cuáles son los tamaños de los grupos en los que viajan?

¿Han estado en el destino antes?



- ¿Cuánto dinero han gastado en el destino?
- ¿Qué método de información/reservación usaron?
- ¿Qué tipos de transporte usaron para llegar al destino y en el destino?
- ¿Cuántos están visitando la región, y cuántos van exclusivamente al destino?

*Satisfacción:*

- ¿El destino cubre las necesidades del visitante?
- ¿Están adquiriendo las experiencias y el conocimiento que buscan?
- ¿Se están ofreciendo de la manera que ellos quieren?
- ¿Los servicios están cubriendo sus necesidades y expectativas?
- ¿Cuáles son los vacíos y oportunidades potenciales para cubrir las necesidades y deseos del visitante?

Al responder las preguntas de arriba, el equipo debería tener una buena idea sobre los turistas que están viajando al destino. Tener un entendimiento a fondo de las personas que están visitando el destino, dará una idea sobre cuál mercado(s) de turismo le gustaría visitar el área, de cuáles países/regiones vienen, y más importante, qué servicios adicionales podría ofrecer el destino.

Tenga en mente que el tamaño de los potenciales mercados de turismo influirá en el número de atracciones, instalaciones y servicios que se pueden desarrollar en un destino. El tamaño del mercado generalmente depende del flujo de turistas en o cerca del destino. Si el destino está cerca de una atracción importante, tal como un parque nacional o un destino turístico establecido, el tamaño potencial del mercado es mayor. O, si está cerca de un área urbana grande o un sistema de autopistas nacional, también será mayor. A veces los festivales y otras atracciones pueden servir como un imán para el desarrollo del turismo, aun cuando no hay un flujo de turismo de naturaleza cerca de la comunidad.